CreEquip

HABILITATS SOCIALS

ASERTIVITAT

Dimensió:

Organitzativa

Necessitat:

Coordinació i treball en equip

Objectius

- Practicar habilitats socials.
- Resoldre conflictes individuals.

Material

- Definició clara de la habilitat a treballar.
- Situacions en les que podem ficar en pràctica aquesta habilitat.

Desenvolupament

Esta tècnica la podem realitzar tant en espais oberts com tancats, és important que siga espaiós.
El dinamitzador defineix l'habilitat a treballar, que haurà seleccionat prèviament i haurà buscat la seua definició. En aquestes serà l'asertivitat.

L'asertivitat és una estratègia de comunicació que s'ubica com a punt mitjà entre dos conductes oposades: l'agressivitat i la passivitat. És un comportament en què el subjecte no agreda però tampoc es sotmeta a la voluntat d'altres persones; en canvi, expressa les seues conviccions i defèn els seus drets.
És la capacitat o habilitat per a ser un mateix, és a dir, expressar els drets, pensaments, actes i sentiments propis, sense atacar o anul·lar els dels altres.
Capacitat de dir no, sense agressivitat ni sentiment de culpa.
Passivitat o no-asertivitat. És aquell estil de comunicació propi de persones que eviten mostrar els seus sentiments o pensaments per temor a ser rebutjats o incompresos o a ofendre altres persones. Infravaloren les seues pròpies opinions i necessitats i donen un valor superior al dels altres.
Agressivitat. Este estil de comunicació se situa en un pla oposat a la passivitat, caracteritzant-se per la sobrevaloració de les opinions i sentiments personals, obviant o inclús despreciant els dels altres.
Asertivitat. És aquell estil de comunicació obert a les opinions alienes, donant-los la mateixa importància que a les pròpies. Part del respecte cap als altres i cap a un mateix, acceptant que la postura dels altres no té per què coincidir amb la pròpia i evitant els conflictes sense per això deixar d'expressar el que es vol de forma directa, oberta i honesta.

Entre tots definim les àrees que s'han de treballar per a ser assertiu (to de veu, postura, distància, expressió facial, contacte físic…). Mirada directa i franca. Gest ferm. Postura relaxada. Veu sense vacil·lació, adequat…

Per quina raó és bo ser assertiu? que coses ens pot ajudar i quines ens pot complicar?

Individualment pensem i posem en comú:

Una situació en què haja posat en pràctica l'habilitat (asertivitat).
Una situació en què no.
Quin ha sigut la reacció a la meua actitud?
Com crec que s'hauria resolt la situació si haguera sigut assertiu?

Posada en pràctica: Representem les següents situacions posant en pràctica el que hem aprés sobre l'asertivitat.

Situació 1:
Un amic arriba a sopar, però una hora més tard del que havia dit. No ha cridat per a avisar que es retardaria. Estàs irritat per la tardança.

CONDUCTA PASSIVA. Saludar-li com si tal cosa i dir-li "Entra, el sopar està en la taula".
CONDUCTA ASSERTIVA. He estat esperant durant una hora sense saber el que passava. M'has posat nerviós i irritat, si una altra vegada et retardes avisa'm per favor.
CONDUCTA AGRESSIVA. M'has posat molt nerviós arribant tard. És l'última vegada que et convide.

Situació 2:
Un company de branca s'escaqueja constantment i sempre acabes tu fent la seua faena perquè no es quede sense fer.
Et crida, una vegada més, i et diu que no podrà acabar l'activitat de demà.

CONDUCTA PASSIVA. Estic prou ocupat. Però si no pots fer-ho, t'ajude.
CONDUCTA AGRESSIVA. Oblida-ho. Quasi no queda temps per a fer-ho. Em tractes com a un esclau. Eres un desconsiderat i sempre acabe fent-ho jo tot.
CONDUCTA ASSERTIVA. Molt sovint em demanes que et tire una mà, perquè no et dóna temps o perquè no saps fer-ho. Estic cansat de fer, a més de la meua part, la teua. Com és per a demà te vaig a tirar una mà, però la pròxima vegada t'has de planificar millor, perquè ho tindràs de fer tu.

Situació 3
Vas a un restaurant a sopar. Quan el cambrer porta el que has demanat, et dónes compte que la copa està bruta, amb marques de pintura de llavis d'una altra persona. Es tracta de portar-se bé amb el cambrer perquè ens servisca bé, però això no és un bon servici.

CONDUCTA PASSIVA. No dir res i utilitzar la copa bruta encara que de mala gana.
CONDUCTA AGRESSIVA. Armar un gran escàndol en el local i dir al cambrer que com el servici és fastigós mai tornaràs a anar a eixe establiment.
CONDUCTA ASSERTIVA. Cridar el cambrer i, mirant-li a la cara i somrient, demanar-li que per favor li canvie la copa.

Variacions

Podem afegir situacions: reunions de pares, reunions amb el comitè…

En la representació podem dir-los si la seua actitud ha de ser assertiva, passiva o agressiva.

Material complementari

Passos a seguir per a ser assertius:
Descriure els fets concrets. Es tracta de posar una base ferma per a la negociació, en la que no puga haver-hi discussió. Quan descrivim fets que han ocorregut l'altre no pot negar-los i així podem partir d'ells per a discutir i fer els plantejaments precisos. En aquest punt és on més hem d'evitar fer els judicis d'intencions. No es tracta de dir "eres un gandul" sinó dir, "vinc observant que t'alces des de fa ja diverses setmanes a l'hora de menjar". Direm m'has dit 10 vegades "no serveixes per a res" en compte de "em vols denigrar i afonar" (judici d'intencions.)
Manifestar els nostres sentiments i pensaments. És a dir comunicar de forma contundent i clara com ens fa sentir allò que ha ocorregut i que judici moral o de pensament ens desperta. És el moment de dir "estic fins als nassos d'esta situació i no la suporte més" o "m'he sentit humiliat i denigrat". Cal recordar que no es tracta que l'altre ho trobe justificat o no. Li pot parèixer desproporcionat, o injust, o... però és el que nosaltres sentim i tenim dret a fer-ho així, no acceptarem cap desqualificació, defendrem el nostre dret a sentir-nos tal com li diem. Li estem informant, no li demanem que ens entenga o ens comprenga, per això no pot desqualificar-nos ni acceptarem crítiques als nostres sentiments.
Demanar de forma concreta i operativa el que volem que faça. No es tracta de parlar de forma general o genèrica, "vull que sigues més educat", "vull que em respectes", "vull que no sigues gandul", sinó que cal ser concret i operatiu: "vull que lleves els peus de la meua taula", "vull que quan parle em mires als ulls i contestes al que et pregunte", "vull que estudies tres hores diàries". Són conductes concretes que l'altre pot entendre i fer.
Especificar les conseqüències. És a dir, allò que ocorrerà quan faça el que se li ha demanat. Se li podria plantejar també les conseqüències que tindrà per a ell no fer-ho, però és preferible especificar el que obtindrà de forma positiva. D'una altra manera el que plantegem és un castic i els càrstics són molt menys efectius que els premis o reforços. Moltes vegades es tracta només d'una forma de presentació, cal tindre en compte que sovint quelcom que pot ser plantejat com un castic, si no ho fa, es pot veure com quelcom positiu si ho fa. "Si no ho fas tindràs un castic" es pot convertir en "Si ho fas evitaràs que faça el que no vull fer que és el que suposa un castic per a tu, que és quelcom que, per descomptat, jo he de fer per a ser conseqüent amb els meus objectius i els sentiments que ja he expressat".

Qualsevol pot enfadar-se, això és molt senzill. Però enfadar-se amb la persona adequada, en el grau exacte, en el moment oportú, amb el propòsit just i el mode correcte, això és cert, no resulta tan senzill.

Aristòtil, "Ètica a Nicodemo"

Conclusions

- Després de representar cada situació comentem les qüestions següents:
  - Com ens hem sentit?
  - L'actitud ha sigut assertiva? Com ho sabem? Gestos, to de veu, contacte físic…
  - Quines situacions dins de l'agrupament hauríem de posar en pràctica el que hem aprés?

federació d'escoltisme Valencià